

いつか来た道 はずれ行く道

スポーツ大会で世界最大イベントのオリンピック(五輪)・パラリンピックを延期に追い込むと同時に、世界経済を一気に停滞させている「新型コロナウイルス感染症」に翻弄され続けた二〇二〇年もあと一カ月を切った。それにしても二〇二〇年ほど、世界中が激しく揺れ動いた年はなかった。

少なくとも一年前の日本と東京は、五輪イベントの成功と都市や経済成長への期待感で溢れていた。東京五輪の新設恒久施設も続々完成・披露され、東京アクアティクスセンター完成を残すだけとなっていた。まさに五輪イベントの成功を誰もが疑わず、イベント後もレガシーを生かした都市の成長が続くことに期

待が集まっていた。

しかし新型コロナは、状況を一変させる。二〇二〇年春以降、欧州各国は都市封鎖(ロックダウン)に踏み切り、日本は東京二〇二〇五輪・パラリンピックの延期を余儀なくされた。WHO(世界保健機関)が中国・武漢で広まった原因不明の肺炎を新型コロナウイルスによるものと一月に認定してからわずか二カ月後、二〇二〇年三月のことだった。

新型コロナは、日本経済と建設業をはじめとする産業に様々な衝撃を与えた。三月末、政府は「三つの密」回避の基本方針を公表、四月には緊急事態宣言に伴う「オフィス出勤者の最低七割削減」が、三月期決算企業の決算作業と監査業務を大

幅に遅らせ、働き方も在宅勤務拡大という形で大きく変わった。建設業界でも決算作業と監査業務の遅れの影響で、二段階の株主総会開催を選択する企業もあった。

新型コロナの感染症対策としては今夏、一次二次合わせた補正予算で六〇兆円近くを積み増し二〇二〇年度歳出額が一六〇兆円まで拡大、財政にも大きな影響を与えた。新型コロナは働き方の意識そのものも変えつつある。キーワードはリモート・在宅勤務とIT化の二つだ。

可処分「時間」は手放せない

オフィス勤務者で在宅勤務を拡

大させた企業の社員が新型コロナで最も大きな変容と感じたことの一つとして、通勤時間が無くなり新たに手にした「可処分時間」ともいべき、「余裕時間」がある。IT化進展も含め、これまで当たり前だった「出社」「対面」が極端に減ったことで手にした新たな時間と働き方の意識は、働き方のニューノーマル(新常态)に位置づけられつつある。

ただ日経平均株価が回復しても、新型コロナの経済・景気に与える影響は、深刻さを増しているとも言われる。雇用統計は悪化が続いているほか、過去のリーマンショック後に陥った苦境を企業経営者らが忘れていないからだ。特に企業数の大半

を占める中小企業の先行き不安感は拡大している。

そこで菅義偉首相が手をつけたのが、ウィズコロナ、コロナ後の企業の事業再構築や生産性向上、労働移動、新しい働き方の実現などとともに、足腰の強い中小企業構築を盛り込んだ成長戦略へ向けた議論の開始だ。年末には新たな成長戦略の中間的なまとめを行う見通しである。

目指す「足腰の強い中小企業」とは裏返せば、中小企業の再編を促すものと言える。そもそも日本の中小企業は小規模企業も含め全体の九〇%以上を占める。このほとんどの企業経営者は、コロナ対応のIT化や、建設業界の課題であるi-Constructionの取組みが進まない、生産性が向上しないだけでなく、働き方改革も進まないことを自覚しつつある。また、政治・行政には生産性が低いままの産業や企業を今後も放置すれば、経済・景気回復へ向けた様々な効率化も進まないという判断がある。

この生産性が低い企業再編と支

援の話、どこか懐かしく既視感さえ感じる。なぜか。

遡ること二〇一〇年ほど前の一九九八年。この年は、前年度の実質経済成長率が戦後最悪のマイナスを記録、バブル崩壊後の金融機関やゼネコンの破たんも続くなど、金融再編の余波と市場の先行き不安が高まっていた時期だ。

建設業界で先行きの不安が高まるなか誕生したのが、二〇〇一年一月に発足した国土交通省だった。発足した国土交通省は同年十月、「建設産業の再編の促進に関する検討委員会中間とりまとめ」を公表する。需要(建設投資)に比べて供給が過剰だから競争激化になり経営も悪化する。だから過剰供給は正へ、政府・行政が支援を行うという判断のもと、対象を全国ゼネコン大手六〇社程度に絞った。

成長戦略 こぼれ落ちないために

ただ淘汰の時代を迎えたとして、選択と集中を促した再生プログラ

ムは、ゼネコンからはさんざんの評価だった。総合元請企業であると民間発注者から評価されている以上、優位部門だけに重点化することは考えられないからだ。

あれから二〇一〇年。当時、企業行動を制約していると企業・団体から問題指摘されていた応札時のJV縛りもなくなり、企業が単体かJVを自由に選択できる混合入札が導入されたほか、多様な入札・契約制度も拡大した。またこの二〇一〇年間で、独占禁止法改正、品確法(公共工物品質確保促進法)施行、担い手三法改正、働き方改革関連法、技術革新に伴う生産性向上や業務効率など、取り巻く環境と制度は劇的に変わった。

更に、TOB(株式の公開買い付け)、MBO(経営者による株式取得)などM&A(企業の合併・買収)も建設業界で広がり始めた。

そのなかでの、成長戦略に基づく中小企業再編である。建設業界の足元は悪くない。悪いのは、新型コロナによって民間需要が一服し建設市場全体が再び縮小するのではな

いかという不安が先行した、「先行き見通し」だ。

もう一つ企業を不安にさせているのが、プロジェクトの超大型化と、施工を担うゼネコンに期待される役割の複雑化だ。例えば二〇二〇年度上半期(四月―九月)、東京都二三区内で計画された一万平方メートル以上の建築物は、前年同期比で件数は減少したものの、総延べ床面積は増加したことが、建設専門紙の調査で浮き彫りになっている。

プロジェクトが大規模化しているため、失注することは見積りに参加したゼネコンだけでなく専門工事業にとっても経営を左右する問題になりかねない。専門工事業にとって長期で安定的な仕事だからだ。またPFI・PPPのほか、DB(設計・施工一括)をはじめとする民間工事の調達手法が公共調達にも導入され始めたことで、様々な役割を担うことが出来なければ、受注することが難しい時代を迎えた。仮に抱える「先行き不安」は二〇年前と同じだとしても、過去の理屈は通用しないことは理解すべきだ。